



Важность инновационн ых продуктов в создании стоимости и качества

Ральф Ефимович Вайнтруб, генеральный директор компании «Инвар»
РАФМ, АПТЕКА - 2007

активов в аптечном секторе



INVAR®



Фармацевтика

| Медицинские технологии

| www.invar.ru

1



Понятие инновационного продукта

Корень понятия происходит от латинского слова «nova» (в нашем языке соответственно «новое»). Приставка «in» означает внедрение внутрь. Понятие «инновация», таким образом, может трактоваться как внедрение изменений внутрь (изделия, процесса). Innovate – совершать перемены, innovation – нововведение, новшество, новаторство

Различают:

- i** **продукт-инновация** (оригинальная молекула, форма доставки и др.)
- i** **процесс-инновация** (инновационные способы продвижения, нестандартный маркетинг и др.)





Что такое создание стоимости активов и для чего это нужно аптечным структурам (АС)?





Значение стоимости активов для аптечной структуры (АС)

- i** возможность самостоятельного развития
- i** привлечение партнеров на более выгодных условиях
- i** привлечение ресурсов для развития на более выгодных условиях





Составляющие стоимости активов для аптечной структуры (АС)

АКТИВ	СОСТАВЛЯЮЩАЯ
Материальный	Прибыль
Человеческий	Персонал
Нематериальный	Права, технологии
Репутационный	Постоянные потребители





Основные направления создания стоимости активов для АС

Краткосрочный

прибыль от продаж и от договоров о совместной деятельности

Среднесрочный

развитие и сохранение квалифицированного персонала, права, технологии

Долгосрочный

создание потока постоянных потребителей на основе определения профиля постоянного потребителя





Создание потока постоянных потребителей – основная составляющая репутационного актива (goodwill) АС, которая системно и гарантированно увеличивает продажи всех продуктов.





Распределение влияния игроков рынка

Больше влияния



Меньше влияния





Как взаимодействие с
компаниями-
производителями
инновационных продуктов,
может способствовать
созданию стоимости активов
АС?





Участие компаний-производителей в создании стоимости активов для АС

при совместной деятельности

Краткосрочный

высокая текущая прибыль от продаж инновационных продуктов и маркетинговых

Среднесрочный

договоров
обучение персонала, права/
преференционные договоры/,
технологии/непрерывных поставок, потока

Долгосрочный

потребителей/
выстраивание эффективных,
преферентных отношений с компаниями-производителями инновационных продуктов, имеющих сходный профиль потребителей



INVAR®



Фармацевтика

Медицинские технологии

www.invar.ru

10



Эффективные отношения с производителями инновационных продуктов, имеющих сходный профиль потребителей, – это дополнительный мощный не затратный ресурс для привлечения потока своего потребителя.





Создание концентрированного потока потребителей





**Инновационные
премиальные продукты -
стратегический фокус для
аптек с профилем
потребителя –
платежеспособное население**





Работа с инновационными препаратами это:

- i** Высокая прибыльность. Рост оборота
- i** Рост стоимости и качества активов
- i** Выполнение миссии- сопричастность к обеспечению доступности достижений медицины и фармакологии, своеобразным сплавом которых и является инновационный продукт
- i** Создание репутации, увеличение капитализации АС более быстрыми темпами через создание потока постоянных клиентов





Спасибо за внимание!

По всем вопросам обращаться

info@invar.ru

с пометкой «РАФМ-
Аптека2007»

